Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 27. September 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 39

Mehr Mitglieder – wachsender Erfolg

In den letzten Ausgaben des «Schweiz. Konsum-Vereins» wurde die Werbung neuer Mitglieder als Aufgabe Nr. 1 der Winterarbeit bezeichnet. Bei keinem wirtschaftlichen Unternehmen sonst spielt das Mitglied, der *Mensch,* eine so ausschlaggebende Rolle wie bei der Genossenschaft. Bei uns ist der «Kunde» aus seiner Rechtlosigkeit emporgewachsen zu einem Träger von Rechten und Pflichten, zu dem mit grosser Verantwortung ausgestatteten Mitglied einer Gemeinschaft.

Je grösser die Zahl der Mitglieder, die sich der Genossenschaft verpflichtet fühlen, um so sicherer das Fundament, auf dem sich die genossenschaftliche Arbeit vollzieht.

Ohne Mitglieder gibt es keine Genossenschaft, und ohne immerwährende Erhöhung der Zahl der Mitglieder ist auch nicht daran zu denken, dass sich der genossenschaftliche Fortschritt in der ihm in ganz besonderer Weise gewiesenen natürlichen Bahn vollziehen kann. Neben all den Bemühungen um moderne Läden, niedere Preise und einen durch und durch rationellen Betrieb ist die Werbung neuer Mitglieder eine der dringlichsten Aufgaben jeder einzelnen Genossenschaft. Die in Nr. 34 des «Schweiz. Konsum-Vereins» publizierten Statistiken über den Stand des genossenschaftlichen Fortschritts in den *einzelnen Kreisverbänden* weisen zwischen diesen bedeutende Unterschiede auf und zeigen auch, dass gerade auf dem Gebiete der Gewinnung neuer Mitglieder an sehr vielen Orten noch viel zu tun ist.

Konsumgenossenschaften sollten es besonders leicht haben,

an alle Kreise des Wirtschaftsgebietes zu gelangen. Sie haben es nicht nötig, mit irgendwelchen propagandistischen Kunstkniffen, allzu geschäftsreklamemässig irgendeine «Kundschaft» an sich zu ziehen, sondern bei ihnen geht es um die *ihrem innersten Wesen eigene* Aufforderung an alle und jedermann, die Gelegenheit zur Beteiligung an einer Organisation zu ergreifen, die ihre besondere Aufgabe nicht nur in der Sicherung materieller Vorteile, sondern auch in der Verwirklichung wichtiger ideeller und sozialer Postulate besitzt.

Um den Kreis ihrer Freunde zu vergrössern, stehen den Konsumgenossenschaften manche Möglichkeiten offen. Sie haben in ihren Versammlungen, in ihrer Presse, in ihren Läden, dem in der Regel engen Kontakt mit einem mehr oder weniger grossen Teil ihrer Mitglieder viele Mittel, um an weitere Kreise zu gelangen. Auch sind Filme da, Referenten, sowie bei den einzelnen Vereinen meistens auch sonstige treue Helfer und Helferinnen aus den Behörden, dem Personal, den Frauenvereinen, Studienzirkeln, die bei Werbeaktionen sehr nützliche Dienste leisten können.

Im ganzen Schweizerlande sollte es deshalb keinen einzigen Verein geben, der nicht eine besondere Mitglieder-Werbeaktion auf sein Winterprogramm setzt.

Die Propaganda-Abteilungen des V. S. K. stehen mit Rat und Tat zur Verfügung.

Je breiter die Mitgliederbasis, um so grösser auch der Kreis derjenigen, auf die sich unsere Bewegung bei allen Anschlägen unserer Gegner verlassen kann. So wichtig der Umsatz für die Stärkung der wirtschaftlichen Kraft der Genossenschaft ist, so entscheidend ist die *Ueberzeugung* Tausender und Hunderttausender von Mitgliedern in Zeiten, in denen das Genossenschaftsprinzip Anfechtungen aller Art ausgesetzt ist. - Der wichtigste Anreiz für alle, die sich den Beitritt zu einer Genossenschaft überlegen, wird aber

die genossenschaftliche Leistung

bleiben. Wo es leuchtet aus den Augen der Verkäuferinnen, wo der Wille zum Dienst in den Preisen, in der Ladengestaltung, in den Schaufenstern, in der Presse offensichtlich ist, wo die gesamte Angestelltenschaft zur Sache steht und den Betrieb mit einem flotten Arbeitseifer erfüllt, da wird ohne grosse Aktion der Mitgliederkreis sich ständig vergrössern.

Wenn wir Menschen für unsere Sache gewinnen wollen, achten wir stets darauf, dass wir sie nicht durch unsere eigenen Fehler und Mängel enttäuschen! Das Unterscheidungsvermögen der Konsumenten für gute und schlechte Bedienung, für Diensteifer und Bequemlichkeit, für Sorgfalt und Nachlässigkeit ist sehr gross. Wenn wir deshalb unseren Mitgliederkreis zu vergrössern trachten, wird es auf der ganzen Linie aller Anstrengungen bedürfen, um *Vertrauen* zu wecken und zu fördern. Keine Bemühungen, auch die bescheidensten nicht, werden vergebens sein. *Jedes neue Mitglied, das wir gewinnen, bringt die Genossenschaftssache wieder einen Schritt vorwärts.* Sorgen wir allüberall dafür, dass sich im Laufe des Winters viele neue Mitglieder unserer Bewegung anschliessen.

Pulsierendes Genossenschaftsleben in Winterthur

Eine Reihe wichtiger Zahlen aus der Tätigkeit des Konsumvereins Winterthur haben wir in Nr. 37 des «Schweiz. Konsum-Vereins» wiedergegeben. Heute lassen wir eine grössere Ergänzung vor allem in *Bildern* folgen. Diese entstammen alle dem letzten Jahresbericht des Winterthurer Verbandsvereins. Schon insofern ist dieser zu beglückwünschen, als er wiederum die günstige Gelegenheit beim Schopfe gepackt und einen Bericht herausgebracht hat, der der Leser- und Mitgliedschaft dank einer grosszügigen, geschmackvollen Aufmachung viel Interessantes aus dem Leben der eigenen Genossenschaft mitzuteilen weiss. Der Standpunkt: wenn wir schon die Kosten für die Herausgabe eines separaten Jahresberichtes aufwenden, so wollen wir die zusätzlichen Aufwendungen für eine besonders gediegene Gestaltung nicht scheuen, ist zweifellos richtig. Mit Worten und Zahlen allein ist dem heutigen, leider oft allzu flüchtigen Leser nicht gedient. Er lässt sich am meisten durch das Bild beeindrucken und überzeugen. Der KV Winterthur ist dieser Erkenntnis gefolgt und hat seine Jahresberichtseiten lebendig illustriert, wie unsere Bilder überzeugend zeigen. Vollinhaltlich lassen wir das Jahresberichts-Kapitel «Bildungsarbeit und Studienzirkel» folgen. Es zeigt besonders gut, in welchem Geist in Winterthur gearbeitet wird.

Bildungsarbeit und Studienzirkel

Die Verwaltung des KW ist bestrebt, die Bildungsarbeit unter dem Personal stark zu fördern. Ganz besonders nimmt sie sich der Lehrtöchter an, die in speziellen Kursen, neben der obligatorischen Gewerbeschule, während der Arbeitszeit auf ihren schönen Beruf vorbereitet werden. Daneben finden Kurse für Umlehrtöchter statt. Es sind dies Töchter, die in einem Privatgeschäft eine Ladenlehre gemacht haben und die nun in Kursen in die genossenschaftliche Warenvermittlung und -verteilung eingeführt werden. Aber selbst vor den ersten Verkäuferinnen wird nicht Halt gemacht. Im Gegenteil, die Führung eines Ladens hängt sehr weitgehend vom Wissen und Können der Filialleiterin ab. Dabei kommt es nicht nur auf fachtechnisches oder warenkundliches Wissen an, nein, auch Fragen der Psychologie und der Personalführung werden behandelt.

Aus dem interessanten Bildungsprogramm möchten wir unsern Mitgliedern eine ganz kleine Auslese der zur Behandlung kommenden Gebiete geben:

Wesen, Zweck u. Ziel der Konsumgenossenschaften
Unsere Betriebsorganisation / Das Bestellwesen
Verkaufsübung und Kritik
Warenkundliche Fragen zum Beispiel über Käse (richtiges Schneiden)
Das tägliche Brot, Würzmittel, Ordnung und Hygiene usw.

Wenn einerseits für das Verkaufspersonal eigentliche Lehrkurse durchgeführt werden, erhalten anderseits die übrigen Angestellten des KW (Packer, Magaziner, Bäcker, Konditoren, Büroangestellte) in allgemeinen Vorträgen ihre Möglichkeit zur Weiterbildung.

Auch aus dem Programm für die übrigen Angestellten einige Rosinen:

Die genossenschaftliche Wirtschaft als Wirtschaftsform der Zukunft
Gewerbe und Genossenschaften
Entwicklung des KW aus seinen Anfängen

Unsere Mitglieder werden gerne hören, dass die Verwaltung des KW dem Personal Gelegenheit gibt, sich in den Abendstunden, in der Freizeit, beruflich und menschlich weiterzubilden. Der KW ist wahrscheinlich die einzige Detailhandelsfirma am Platz — und auch in der Konsumgenossenschaftsbewegung des Landes bestimmt an erster Stelle — die ein so reichhaltiges Bildungsprogramm aufge-

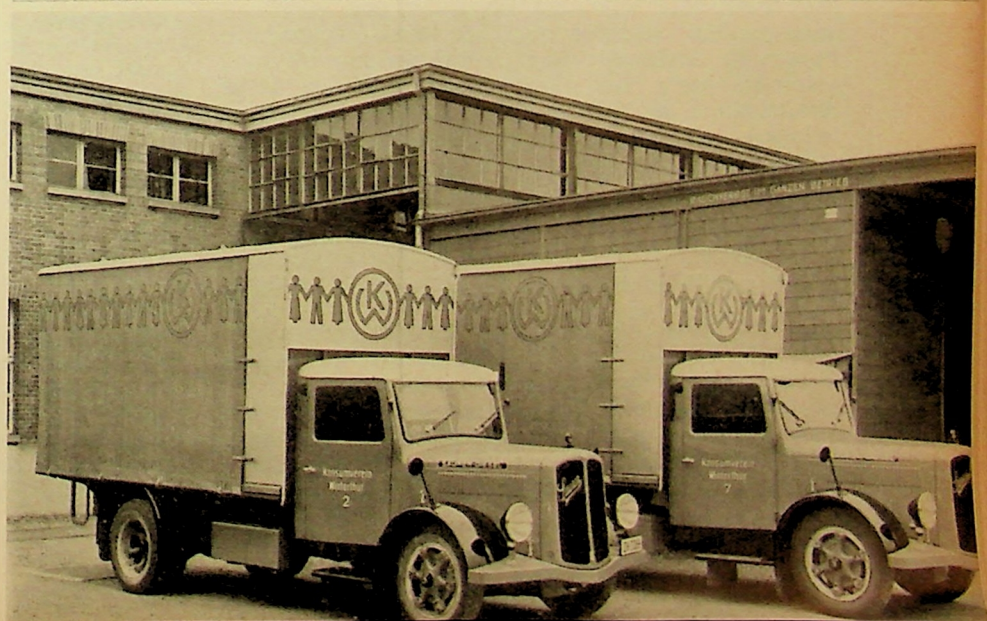
stellt hat und durchführt. Die Früchte dieser Bildungsarbeit werden sich zeigen durch bessere Bedienung und Beratung in den Läden und im Rothaus.

Im übrigen bietet die Verwaltung aber auch den Mitgliedern Gelegenheit, sich in speziellen Fragen zu informieren und weiterzubilden. Wir verweisen hier auf die hin und wieder im «GV» erscheinenden warenkundlichen und allgemeinen Mitteilungen aus unseren Abteilungen und der Genossenschaftsbewegung überhaupt. Es ist für unsere Mitgliederfrauen von Vorteil, diese Spalten genau zu studieren. Die dadurch gewonnenen Warenkenntnisse helfen ihnen beim Einkauf und auch, was noch wichtiger ist, bei der Verwendung der Waren in der Küche und im Haushalt.

Zuletzt möchten wir aber doch noch eine ganz besondere Art der Weiterbildung für unsere Mitglieder, und dazu zählen ja auch unsere Angestellten, erwähnen. Es sind das die Studienzirkel. Bei der Abfassung dieses Berichtes sind die Studienzirkel im Schwung und besprechen folgende Themata:

Für Verkäuferinnen: «Vorträge zur Geschichte der schweizerischen Genossenschaftsbewegung».
Für das Magazin-, Büro-, Bäckerei- und Konsumhofpersonal: «Aktuelle Fragen des Genossenschaftswesens» und «Die Grundsätze der Redlichen Pioniere von Rochdale».
Für Behördemitglieder und Mitglieder: «Aktuelle Fragen des Genossenschaftswesens».

Geschätztes Mitglied! Die Behandlung und Besprechung von genossenschaftlichen Fragen in den Studienzirkeln helfen mit, den Genossenschaftsgedanken überhaupt zu vertiefen und zu verbreitern. Nur wer unsere Grundsätze kennt und auf alle Einwände Bescheid weiss, kann für unsere gute Sache werben. Die Studienzirkel wollen Sie zur Werbung für den Genossenschaftsgedanken begeistern. Machen Sie das nächste Jahr ebenfalls mit!



Diskussion um den Selbstbedienungsladen

Die Diskussion des Problems der Einführung von Selbstbedienungsläden in der Schweiz im «Schweiz. Konsum-Verein» und im «Lebensmittelhandel», dem Organ des Spezereihändlerverbandes, hat den «VHTL», die Zeitung des Verbandes der Handels-, Transport- und Lebensmittelarbeiter, zu einer kritischen Stellungnahme gegenüber den «entseelten» Verkaufsgeschäften veranlasst. Der «VHTL» fürchtet im Selbstbedienungsladen in erster Linie eine extreme Vermechanisierung durch das weitgehende Verschwinden der Verkaufspersonen und einen Druck auf deren Lohnverhältnisse.

Wir glauben, der «VHTL» überschätzt die in einem «Selbstbedienungsladen» gebotenen Möglichkeiten zur Reduktion der Zahl der Verkaufspersonen — an denen bei uns übrigens in allen Branchen ein ausgesprochener Mangel besteht. Eine gewisse Mitarbeit der Kundschaft durch «Selbstbedienung» wäre vielerorts jetzt schon erwünscht und bei geeigneter Ladenorganisation auch möglich. Aber auch in einem «reinen» Selbstbedienungsladen wird noch allerhand Personal notwendig sein. Gewisse Funktionen bleiben bestehen — auch bei einer radikalen Umstellung auf Selbstbedienung. Was sich jedoch ändern und verbessern soll, ist

die Höhe des Umsatzes pro Verkaufsperson.

Wenn man bedenkt, dass in unserem Lande schon seit manchem Jahr von gewissen Verkaufspersonen Durchschnittsumsätze von 100 000 Franken und mehr erzielt werden und in der Grosszahl der fortschrittlichen Detailhandelsgeschäfte «nur» 60 000 bis 70 000 Franken erreicht werden, so ist diesen das Ziel ihrer Anstrengungen klar vorgezeichnet. Stellt man auch die gerade in den letzten Jahren — sicher mit gutem Recht, denn die Verkäuferinnen gehören zu den am meisten geplagten —

sehr stark gestiegenen Löhne

in Rechnung und setzt man diese zu den eben aufgezeigten Diskrepanzen im Durchschnittsumsatz in Beziehung, so kann nur durch die *Ausnützung sämtlicher Möglichkeiten einer rationellen Betriebsgestaltung* der existenznotwendige Grad der Konkurrenzfähigkeit erreicht werden.

Nicht die Zahl der beschäftigten Personen wird sehr wesentlich ändern, sondern vielmehr deren *Funktion*. Man wird viel mehr Waren, ja *alle* für den Haushalt notwendigen Waren *abpacken* und hiefür — naturgemäss weniger qualifiziertes — besonderes Personal benötigen: die Verkäuferin wird und soll viel mehr Zeit haben, sich mit den *neuen* Artikeln, die im Verkauf forciert werden sollen, zu befassen: sie wird den sich zwischen den Warenständen aufhaltenden Frauen beratend zur Seite stehen.

Der «VHTL» hat durchaus recht, wenn er auf die heute vielfach noch

sehr unbefriedigende Gestaltung der Verkaufsräume

hinweist. In der Tat, da lässt sich noch ausserordentlich viel für die Vereinfachung der Arbeit unserer Verkäuferinnen herausholen. Und hier liegt für uns auch der springende Punkt, weshalb wir das Studium der «Selbstbedienung» so angelegentlich empfehlen. Der Selbstbedienungsladen brachte Erkenntnisse in der inneren Ladenorganisation, die wir auch dort verwerten können, wo nach wie vor die Verkäuferin das bestimmende Element bleibt.

Die Schweiz ist nicht Amerika. Sie hat ihre eigene Mentalität. Freuen wir uns darüber, und möge es so bleiben. Aber verschliessen wir uns nicht Erkenntnissen, die dem sozialen Fortschritt dienen, die wir ohne Gefahr für unseren schweizerischen «Lebensrhythmus» übernehmen dürfen und uns auch einigermassen vor Überraschungen schützen, an denen es — gerade in den Zeiten recht fühlbarer Arbeitslosigkeit — bei uns auf dem Gebiete der Warenvermittlung nicht gefehlt hat.

Im folgenden geben wir einen grossen Teil der Diskussion im «VHTL» wieder — nicht zuletzt auch deshalb, weil sie eine ganze Reihe Anregungen enthalten, die seitens der *genossenschaftlichen Praxis* jetzt schon berücksichtigt werden können. So hiess es in Nummer 35 des «VHTL» unter anderem:

«Über die technischen Fragen des neuen Verkaufssystems möchten wir uns vorläufig nicht äussern. Uns interessieren heute die Fragen:

Was sagen die rund 60 000 Angestellten im Lebensmitteldetailhandel zu dieser in Fachkreisen eifrig diskutierten Neuerung?

Von welchen Gesichtspunkten aus lässt sich eine derartige Vermechanisierung des Detailhandels rechtfertigen?

Wer hat daran ein Interesse und welchen Zwecken dient sie?

Der Detailhandel hat, volkswirtschaftlich gesehen, die Aufgabe, Waren zu möglichst günstigen Bedingungen einzukaufen und sie ebenso günstig dem letzten Verbraucher zuzuführen. (Darüber, was unter «günstigen Bedingungen» zu verstehen ist, gehen die Meinungen allerdings, je nach der Interessenvertretung, stark auseinander.) Wir meinen damit, dass mit zur Aufgabe des Detailhandels gehört, die Konsumgüter nicht durch unnötige warenverteuernde Unkosten zu belasten. Gut eingerichtete Verkaufsgeschäfte mit vorzüglicher Bedienung durch gut ausgebildete und gut bezahlte Verkaufsangestellte können aber nicht als unnötiger Unkostenfaktor angesprochen werden. Der Ruf nach bedienungslosen Verkaufsgeschäften kommt auch nicht vom Konsumenten, der sich gerne bedienen und beraten lässt. Ob bei uns das amerikanische «seelenlose» Verkaufssystem eingeführt werden kann oder nicht, hängt deshalb nicht zuletzt von der beruflich einwandfreien und freundlichen Bedienung der Kundschaft ab. In England und Schweden werden die Selbstbedienungsläden durch den gegenwärtigen Personalmangel gefördert, auf die Verkaufspreise aber haben sie sich nicht ausgewirkt.

Auch bei uns haben die Detailhandelsfirmen gegenwärtig Mühe, geeignetes Personal zu finden, doch lässt sich von diesem Gesichtspunkt aus eine Mechanisierung des Detailhandels nicht rechtfertigen. Der Personalmangel im Detailhandel ist zum Teil auf die noch rückständigen Lohnverhältnisse zurückzuführen; trotz dem guten Geschäftsgang wird ein grosser Teil der Verkaufsangestellten auch heute noch sehr schlecht bezahlt. Auch muss festgestellt werden, dass gerade der private Detailhandel sich sträubt, mit der Gewerkschaft die Lohn- und Arbeitsbedingungen vertraglich zu regeln.

Eine allfällige Einführ[illegible] kaufsgeschäfte würde die [illegible] kaufsangestellten nicht ver[illegible] [illegible]ondern das Gegenteil bewirken.

Wir erinnern uns noch zu gut der Vorkriegsjahre, wo auf eine ausgeschriebene Verkäuferinnenstelle sich Hunderte von stellenlosen Verkaufsangestellten meldeten und der Monatslohn einer Verkäuferin auf ein unverantwortliches Minimum sank. Und von diesem Gesichtspunkt aus haben wir keine Veranlassung, auf das neue Verkaufssystem eine Lobeshymne anzustimmen.»

*

Nr. 36 des «VHTL» enthielt eine Entgegnung und eine Antwort. Wir entnehmen ihnen (Hervorhebungen von uns):

Eine Entgegnung

«Dieses in Nr. 35 des ‚VHTL' angeschnittene Thema ist sicher aktuell und wird es immer mehr werden. Dass das Verkaufspersonal dieser Neuerung skeptisch gegenübersteht, wird ihm niemand verargen. Es sei mir als Nichtfachmann und Käufer gestattet, ein paar Gedanken dazu zu äussern.

Ich bin überzeugt, dass die meisten Käufer und Käuferinnen die Einrichtung der Selbstbedienungsläden nur begrüssen werden. Und zwar aus dem einen Grunde der Zeitersparnis.

Wie manche Hausfrau opfert einen schönen Teil ihrer ohnehin knappen Zeit für den Einkauf der täglichen Nahrungsmittel. Und wiederum ein grosser Teil dieser Zeit vergeht mit — Warten. Wer hat nicht selbst schon, besonders an Samstagen, oft Stunden verbracht mit einigen Einkäufen? Aber auch zum Beispiel für Männer als gelegentliche Kunden ist es nicht interessant, wegen einer Kleinigkeit, einem Päckli Stumpen usw. fünf, zehn und mehr Minuten anzustehen und manchmal endlose Gespräche abzuhören. Es wäre verfehlt, die Schuld daran den Verkäuferinnen zuschieben zu wollen, sie tun meist ihr möglichstes. Aber die Kunden — und namentlich die Kundinnen — sind hierzulande in dieser Beziehung oft schlecht erzogen. Wie manche besinnt sich erst im Laden darauf, was sie eigentlich einkaufen will. Und besonders zur heutigen Zeit, wo noch lange nicht alles in genügendem Masse vorhanden ist, können sich leicht allzulange Diskussionen entspinnen, bis die werte Kundin endlich weiss, was sie will. Und wenn dann die Verkäuferin noch ein paarmal im Laden herumspringen und womöglich noch in den Keller hinuntersteigen muss, ist es verständlich, dass hie und da einem Wartenden die Geduld reisst. Denn besonders im Sektor Lebensmittel ist doch die Auswahl ziemlich beschränkt, und gerade hier würde eine rationellere Warenvermittlung am meisten geschätzt.

Meines Erachtens stellt sich die Frage sowieso nicht: entweder — oder, sondern: sowohl — als auch.

Wie im erwähnten Artikel richtig bemerkt, sind die Schweizer solchen Neuerungen im Anfang meist abhold, und es ist bestimmt nicht zu erwarten, dass eine Vermechanisierung im Detailhandel allgemein um sich greifen würde. Bei grössern Einkäufen und speziell bei Spezialartikeln wird sich der Schweizer gerne beraten lassen, und eine solche Rationalisierung wird wohl auf einen Teil der Lebensmittel beschränkt bleiben müssen.

Das angeführte Beispiel der Selbstbedienungsrestaurants scheint mir sehr gut gewählt. Gerade hier zeigen sich die Vor- und Nachteile einer Rationalisierung besonders gut. Wie sehr schätzt man es, während der kurzen Essenspause oder zwischen einigen Geschäften schnell ewas essen zu können, ohne lange warten zu müssen, erstens bis das Essen aufgetischt ist und dann bis man bezahlen «darf». Und wie angenehm ist es wiederum, sich einmal so recht bedienen zu lassen, wenn man Zeit hat zu einer geruhsamen Mahlzeit. So wird es auch mit den andern Dingen sein. Der Eilige kann sich schnell mit ein paar Sachen bedienen, während der andere dennoch Zeit hat, sich die Ware zu betrachten und in Ruhe auszulesen. Also das eine tun und das andere nicht lassen.

Für den Käufer wird eine solche Vermechanisierung gewiss nur Vorteile bringen. Dass deswegen allzuviele Verkäuferinnen brotlos würden, ist zu bezweifeln. Denn erstens wird eine solche Rationalisierung in der Schweiz als wesensfremd sicher nicht überall Eingang finden, und zweitens wird doch die Verpackung der Ware usw. auch wieder Personal erfordern.

Die Kundschaft wird eine — vernünftige! — Rationalisierung der Verkaufsmethoden nur begrüssen, hilft sie ihr doch, viel der heute so raren Zeit einsparen.»

Eine Antwort

«Interessanterweise hat sich zum Problem der Selbstbedienungsläden ein männlicher Kunde zum Wort gemeldet. Er ärgert sich darüber, dass beim Kauf eines Päckli Stumpen oft kostbare Zeit mit Warten verloren gehe. Aber gerade das Beispiel des stumpenkaufenden männlichen Kunden ist nicht beweiskräftig. Dem eiligen Herrn, dessen Tagesplan minutiös eingeteilt ist, stehen gut assortierte Spezialgeschäfte, in den Nachtstunden sogar richtig funktionierende Automaten, zur Verfügung, vor denen Markttaschen tragende Hausfrauen nur selten anzutreffen sind.

Unerfreulich allerdings sind noch, wie E. S. richtig anführt, die Verhältnisse in vielen Lebensmittelgeschäften. Hier darf und soll die Kritik einsetzen. Hier können aber auch Lösungen gefunden werden, die einer extremen Vermechanisierung vorzuziehen sind.

Die Verkaufsräume sind in den meisten Lebensmittelgeschäften zu klein. In einem flächenmässig zusammengedrängten Laden können die Waren nicht rationell und wohl assortiert dem Kunden zur Schau gestellt, viel weniger noch in Handnähe des Bedienungspersonals gebracht werden.

Hier gibt es Warengestelle bis an die Decke, leiternkletternde Verkäuferinnen, Harasse neben, vor, hinter und auf den Verkaufstischen, während weniger geläufige Artikel sogar im Nebenraum, dessen Durchgang womöglich noch verstopft ist, verstaut sind. Die Folgen der Raumnot haben Verkäuferinnen und Kunden zu tragen, die einen durch erschwerten Verkaufsdienst, die andern durch zu langes Warten.

Wir behaupten also — und Beobachtungen in Spezialgeschäften und Spezialabteilungen in Waren- und Kaufhäusern haben das bewiesen — dass die Zeitersparnis, das Hauptproblem nach E. S., durch *zweckentsprechende Ladeneinrichtungen und Raum-*

erweiterungen sich lösen lässt. Der Lebensmitteldetailhandel hat sich darüber bis heute vielleicht zu wenig Rechenschaft gegeben. Die Zeiten sind vorbei, in denen die gleiche Verkäuferin in der gleichen Viertelstunde Petroleum, Patisserie, Rollmopse und Kanarienvögel verkaufen soll. (Ländliche Verkaufsgeschäfte mit einer beschränkten Kundenzahl sind selbstverständlich von dieser Kritik ausgenommen.)

Aber eine rationelle Verkaufsart hat sich die Kundschaft zum Teil auch in den Lebensmittelgeschäften erzwungen. Und fortschrittliche Detailhändler haben viel dazu beigetragen, dass eine ansprechende Kaufatmosphäre, eine gepflegte Repräsentation der Waren, eine vorzügliche Dienstbereitschaft, Warenkenntnis und fachmännische Beratung durch die Verkaufsangestellten immer mehr zur Selbstverständlichkeit werden. Und mit der sukzessiven Aufhebung der Lebensmittelrationierung wird auch der Verkauf ganz allgemein wieder flüssiger werden.

Einwandfreie Statistiken zeigen übrigens, dass die Stosszeiten in den Verkaufsgeschäften zwischen 16.00 und 18.30 Uhr liegen. Kein Unternehmen kann es sich aber leisten, den Bereitschaftsgrad nach diesen Stosszeiten auszurichten. Hier kann die Kundschaft mithelfen, einen flüssigen Verkauf zu sichern, indem sie ihre Einkäufe wenn immer möglich auf andere Tagesstunden verlegt. Damit kann nicht nur das Personal seinen Beruf vorbildlich ausüben, sondern die Hausfrauen und stumpenkaufenden Männer erleichtern sich selbst das Einkaufen, das schliesslich ein Vergnügen sein sollte.»

Studium des Selbstbedienungssystems durch ein Grossunternehmen

«Die Ernährung», das Organ der Kolonialwaren-Grossisten, teilt mit:

«Nach unsern Informationen hat ein Grossunternehmen die Einführung der Selbstbedienungsläden einlässlich studiert. Es kam zum Schluss, dass sie sich nicht rentieren, und hat daher, vorläufig, von deren Einrichtung abgesehen. Lohnsteigerungen usw. könnten die Berechnungsgrundlagen natürlich von einem Tag auf den andern verschieben.»

Besteuerungsmasstäbe für die Genossenschaften, die deren Aufbau und Wesen angepasst sind

Im Jahresbericht des Leitenden Ausschusses des Schweizerischen Bauernverbandes und des Schweiz. Bauernsekretariates pro 1946 wird an verschiedenen Orten die *Zusätzliche Wehrsteuer* erwähnt, mit der den Genossenschaften ein so schweres Unrecht angetan wurde. Es wird darauf hingewiesen, dass der Schweizerische Bauernverband ausdrücklich eine Unterstellung der eigentlichen Selbsthilfeorganisationen unter die neue Steuerpflicht als nicht tragbar abgelehnt habe. Wir lesen:

«Die Vereinigung der landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände der Schweiz hat gegen die Unterstellung in einer begründeten Eingabe an den Bundesrat Stellung genommen mit dem Hinweis, dass diese Regelung dem Genossenschaftsprinzip zuwiderlaufe und insbesondere für die landwirtschaftlichen Genossenschaften nicht tragbar sei. Die Frage war auch Gegenstand einer einlässlichen Aussprache zwischen Vertretern des Bauernverbandes und des Schweizerischen Gewerbeverbandes. Der Bundesrat hat daraufhin für die Genossenschaften besondere Erleichterungen vorgesehen. In der Septembersession hat dann aber die Bundesversammlung trotz allen berechtigten Einwänden einer Regelung zugestimmt, nach welcher auch die Selbsthilfeorganisationen den Wehrsteuerzuschlag zu tragen haben.»

Im Kapitel über die «Verteidigung der landwirtschaftlichen Genossenschaftsbewegung» wird weiter über den Kampf um die Zusätzliche Wehrsteuer berichtet:

«Einen besonders heftigen Kampf hatten die Genossenschaften in bezug auf die eidgenössische Wehrsteuer auszufechten. Der Vorschlag des Bundesrates über die Ersetzung der Kriegsgewinnsteuer durch eine zusätzliche Wehrsteuer auf höhere Einkommen und Geschäftserträge sah in richtiger Erkenntnis des Aufbaues, des Wesens und der Tätigkeit der Genossenschaften für diese gewisse Erleichterungen vor, während die Kapital- und Aktiengesellschaften nach dem reinen Rentabilitätsprinzip veranschlagt waren. Obschon Nationalrat Helbling in der Debatte der Herbstsession der eidgenössischen Räte das Wesen der Selbsthilfegenossenschaften — und dazu gehören in erster Linie auch die landwirtschaftlichen Genossenschaften — klar unterstrich, wurde doch der genossenschaftsgegnerische Vorschlag des Handels- und Industrievereins und der Bankiervereinigung, der auch die Unterstützung des Gewerbeverbandes fand, zum Beschluss erhoben. Die Genossenschaften werden nun gleich behandelt wie Aktiengesellschaften oder, nach ihrer Wahl, wie natürliche Personen. Nur die kleineren Genossenschaften geniessen dabei den Vorteil des steuerfreien Minimums von Fr. 25 000.—. *Wenn in den nächsten Jahren die neuen Grundlagen für die Finanzpolitik des Bundes festgelegt werden, so müssen die Genossenschaften darauf Bedacht nehmen, dass für ihre Einschätzung Masstäbe gelten, die ihrem Aufbau und Wesen angepasst sind.*»

Der Abschnitt über den Schweizerischen Ausschuss für zwischengenossenschaftliche Beziehungen enthält folgende Bemerkung:

«Ein am 22. Oktober nach Befragung der eidgenössischen Räte gefasster Bundesratsbeschluss regelte die Frage der Ersetzung der Kriegsgewinnsteuer durch einen Zuschlag zur Wehrsteuer in einer Weise, die das besondere *Wesen der Genosenschaftsbewegung weitgehend verkennt.*»

Leider ist damit zu rechnen, dass im Lager der Genossenschaftsgegner die Erkenntnis von dem den Genossenschaften angetanen Unrecht noch nicht gewachsen ist. Die Genossenschaften erwarten die Aufhebung dieser undemokratischen Benachteiligung. Sie werden nie und nimmer zulassen, dass eine derart krasse Diskriminierung der genossenschaftlichen Arbeit in irgendeiner Weise in der zukünftigen Gesetzgebung verankert wird.

«Nichts ist für einen Staat von grösserem Nachteil, als das Emporwuchern der Parteileidenschaft, welche die Staatsangehörigen aus Bürgern zu Parteimännern macht, die nur das Gute, das aus den eigenen Reihen kommt, zu würdigen wissen, es aber verabscheuen, sobald es den Reihen der politischen Gegner entstammt.»

Arnold Ott

Eine Anerkennung des Landdienstes der Seminartöchter

Herr *Dr. Faucherre,* Leiter des Genossenschaftlichen Seminars, hat von Herrn *Martini,* Leiter der Geschäftsstelle der *Schweizerischen Landdienstkonferenz,* folgendes Schreiben erhalten:

Sehr geehrter Herr Direktor!

Mit grossem Interesse haben wir im «Schweiz. Konsum-Verein», Organ des V. S. K., den Aufsatz über den Landdienst auf Ramello gelesen.

Diese Tat zeigt wiederum, mit wie grosser Weitsicht und mit wieviel Verständnis der V. S. K. Lehren aus dem grossen Kriege gezogen hat. Von den Pflanzwerken der Industrie und dem Arbeitseinsatz in der Landwirtschaft soll ja der Weg weiterführen zum freiwilligen Landdienst, aber auch zur Bergbauernhilfe, wie dies der V. S. K. mit der Fortführung der Patenschaften so gut verwirklicht hat. Damit aber erhalten und festigen wir die Brücke von der Stadt zum Land.

Mit besonderer Genugtuung haben wir die Schlussätze des erwähnten Artikels gelesen und freuen uns, dass damit der tiefe Sinn des Landdienstes in einer schönen Form zum Ausdruck gebracht wurde. Wir hoffen, dass Sie auch in den kommenden Jahren den Landdienst beibehalten können.

Aufgepasst! oder gouverner c'est prévoir?

Im «Schweiz. Konsum-Verein» vom 30. August wird in einem Artikel «Aufgepasst» auf die Exportanstrengungen Englands und der USA hingewiesen und der Meinung Ausdruck gegeben, dass die Drosselung des Imports in gewissen Ländern und die Forcierung des Exports sich in einer verstärkten Disponibilität wichtiger Verbrauchsgüter auswirken und wohl den Zug der Preise nach oben stoppen werden.

«Vermeidet zu grosse Lager! Bestellt nicht zuviel! Sichert euch die Vorteile der zu erwartenden Preisrückbildung durch ein gesundes Sortiment!»

So wird empfohlen.

Gewiss, die Lagerhaltung erfordert allzeit grösste Aufmerksamkeit, und es ist sicher so, dass viele Vereine, die zu grosse Lager hatten, bei den Preisstürzen nach dem ersten Weltkrieg grosse Verluste verbuchen mussten. Aber können wir heute schon mit Preisrückgängen rechnen und an einen massiven Lagerabbau denken? Diese Frage muss wohl überlegt und kann nicht ohne weiteres mit Ja oder Nein beantwortet werden.

Wenn wir den Artikel «Gouverner c'est prévoir» im «Kriegswirtschaftlichen Beobachter» vom 1. September 1947 lesen, so lernen wir wiederum eine andere Auffassung kennen. Dieser Aufsatz schliesst mit der Aufforderung, es seien so rasch und so viel als möglich *Notvorräte in Lebensmitteln und Rohstoffen anzulegen.* Es sei also von den heutigen Importmöglichkeiten soviel wie möglich Gebrauch zu machen. Es wird darauf hingewiesen, dass nach Ansicht der internationalen Ernährungsbehörden der Winter 1947/48 in Europa die schlimmste Lebensmittelkrise seit dem Kriegsende bringen werde.

Der Artikelschreiber geht sogar noch weiter, indem er wörtlich feststellt: «Wer Gelegenheit hatte, auf den Vorposten der Weltpolitik wie Berlin, Wien, Budapest usw. mit den dortigen Verantwortlichen die Lage eingehend zu besprechen, der kommt mit der Ueberzeugung in die Schweiz zurück, dass in kürzerer oder längerer Zeit ein neuer Konflikt, gelinde ausgedrückt, durchaus im Bereich der Möglichkeit liegt.»

Es sei daher bestimmt im Interesse unseres Landes, in allernächster Zeit der Frage der Anlegung von Notvorräten grösste Aufmerksamkeit zu schenken.

Gewiss, diese letzteren Ausführungen sind in erster Linie an den Bund gerichtet, aber sie gehen wohl unsere grosse Genossenschaftsbewegung, vorab den V. S. K., auch etwas an.

Die Beantwortung der Frage: Welche der beiden dargelegten Ansichten tragen den realen Verhältnissen derzeitig bestmöglich Rechnung, wird wohl alle Konsumverwalter sehr interessieren, und es würde viel zur Abklärung der nun einmal aufgeworfenen, für jeden Verbandsverein eminent wichtigen Probleme beitragen, wenn die Verbandsdirektion ihre diesbezügliche Auffassung auch bekanntgeben würde. Ko.

Anmerkung der Redaktion

Wir haben dem Wunsche des Einsenders entsprochen und seine Anfrage an die Direktion des V. S. K. weitergeleitet. Diese bekennt sich nach wie vor zu der im Artikel «Aufgepasst» in Nr. 35 des «SKV» zum Ausdruck gebrachten Auffassung, dass heute den Vereinsverwaltungen nichts Besseres empfohlen werden kann, als sich

nicht zu stark zu engagieren.

Bei den *Textilien* sind jetzt starke *Preisrückgänge* festzustellen. Die Absatzmöglichkeiten auf dem Weltmarkt haben sich enorm reduziert. Die Schweizer Textilindustrie bekommt die sich anbahnende Krise schon recht zu spüren. Eine ähnliche Entwicklung steht bei den *Schuhwaren* in Aussicht.

Eine ausgesprochene Mangelposition herrscht noch bei den *Lebensmitteln.* Aber da ist allseitig ein ernsthaftes Bemühen festzustellen, um in unser Land zu bringen, was möglich ist. Wenn dabei preislich übersetzte Angebote zurückgewiesen werden, so liegt dies im volkswirtschaftlichen Interesse. Hie und da scheint den Behörden auch eine günstige Gelegenheit zu entgehen. Selbstverständlich könnte noch manch günstiger Kauf zusätzlich getätigt werden, wenn dem Handel mehr freie Hand gelassen würde. Doch im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten, die auch im Blick auf die währungs- und devisenpolitischen Verhältnisse beurteilt werden müssen, wird gewiss alles getan, um die Ernährung des Schweizervolkes über die gefährliche Winterzeit sicherzustellen. Und was die *industriellen Rohstoffe* anbelangt, so hat deren Einfuhr wohl nie erreichte Zahlen erlangt. Die leeren Lager werden aufgefüllt.

Wenn den Konsumgenossenschaften dringend empfohlen wird, alle Vorsicht, besonders bei den *Waren mit eher langfristigem Lagerumschlag,* walten zu lassen, so sprechen hiefür die bitteren Erfahrungen nach dem ersten Weltkrieg und die Ueberzeugung, dass die Preise — wenn auch nicht mehr so stark wie das letzte Mal — so zurückgehen werden, dass bei allzu grosser Sorglosigkeit noch *sehr grosse Verluste* entstehen könnten. Deshalb können wir nichts

anderes als auch jetzt wieder unsere Mahnung wiederholen: «Aufgepasst!»

Der Aufforderung des «Kriegswirtschaftlichen Beobachters», Notvorräte — in Lebensmitteln und Rohstoffen, wohl nicht Textilien und Schuhen — anzulegen, liegt offensichtlich die Befürchtung zugrunde, dass in absehbarer Zeit mit einem *neuen Krieg* zu rechnen ist. Gewiss, es sieht schwarz aus am internationalen Himmel. Aber sollen ausgerechnet die Konsumgenossenschaften dazu beitragen, durch den Ruf nach einer ausgesprochenen Kriegsvorratspolitik die an und für sich schon starke Angstpsychose noch zu fördern? Gibt es für die heutige Menschheit nicht nur noch die einzige Wahl: Blick und Marsch auf den Frieden! *Krieg bedeutet bei den heutigen technischen Mitteln den Untergang für alle.* Wir lehnen es deshalb ab, uns in allen unseren Dispositionen von dem Kriegsgespenst leiten zu lassen. Selbstverständlich halten jedoch auch wir dafür, dass angesichts der immer noch andauernden Unruhe, der noch bei weitem nicht hergestellten Verkehrswege, der immer wieder aufflackernden Streikbewegungen, der katastrophalen Auswirkungen der Dürre alles geschieht, um durch eine *vernünftige Vorrats- und grosszügige Einfuhrpolitik* sowie eine *solide Schweizer Eigenproduktion* die Ernährung des Schweizervolkes und auch den geordneten Verlauf unseres Wirtschaftslebens nach Möglichkeit sicherzustellen.

Was hat die „eigene Rechnung" mit der „Fähigkeit" zu tun?

Wenn im «Schweiz. Konsum-Verein» etwas gegen die zünftlerischen Tendenzen des «Fähigkeitsausweises» steht, herrscht bei der «Schweiz. Gewerbe-Zeitung» Aufregung. Man verliert sich dort sofort in haltlose Anschuldigungen, die natürlich bei der Leserschaft auf «fruchtbaren» Boden fallen müssen, da sie den Standpunkt der Gegenseite ja nicht zu Gesicht bekommt. Es ist nun einmal eine krasse Verdrehung, eine Unwahrheit, dass unsere Kritik am möglichen und tatsächlichen Missbrauch des Institutes des «Fähigkeitsausweises» deshalb erhoben wird, weil es «den Führern der Konsumgenossenschaften ein Dorn im Auge ist, dass sich die Privatwirtschaft beruflich heben will».

«Man will — heisst es in der «Gewerbe-Zeitung» weiter — in Basel keinen tüchtigen Gewerbe- und Detaillistenstand und zieht die Gründe, um gegen den Fähigkeitsausweis Propaganda zu machen, an den Haaren herbei. Erklärlich, wenn man weiss, dass schlecht gehende Betriebe von Konsumvereinen sehr gerne aufgekauft werden, um darin Filialen zu eröffnen und eine Konkurrenz zu beseitigen! Ausserdem sind solche Betriebe recht billig zu haben.»

Wir wissen nicht, ob man sich noch auf eine tiefere Stufe der wirtschaftspolitischen Polemik begeben kann. Jedenfalls steht das eine fest, dass wir

alle Selbsthilfebestrebungen des Gewerbes begrüssen.

Wir haben dies an dieser Stelle schon bald unzählige Male zum Ausdruck gebracht — was die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung», die unsere Presse ja sehr genau verfolgt, gewiss auch weiss.

Im vorliegenden Falle handelt es sich um eine Coiffeuse, der auf Grund eines Gesetzes über den Fähigkeitsausweis nicht etwa deshalb die Uebernahme eines Ladens — in dem sie übrigens schon seit vielen Jahren tätig war — verboten wird, weil sie die berufliche *Fähigkeit* nicht besitzt, sondern weil sie in einem bestimmten Zeitpunkt den Laden nicht «*auf eigene Rechnung*» geführt hat.

In dieser vom hohen Bundesrat — resp. wohl von einer gewerbefreundlichen Unterabteilung — sanktionierten Interpretation haben wir von neuem den offensichtlichen Beweis, dass unter dem von verschiedenen Gesichtspunkten durchaus vertretbaren Verlangen nach erhöhten beruflichen Anforderungen eben Elemente eingeschmuggelt werden und wurden, die als

zünftlerisch

zu bezeichnen sind, engsten Gewerbeinteressen dienen und *mit der beruflichen Fortbildung nichts zu tun haben.* Wenn es nur auf diese angekommen wäre, so hätte der Coiffeuse die Uebernahme des Ladens ohne weiteres erlaubt werden müssen.

Recht lustig ist auch folgende Bemerkung der «Gewerbe-Zeitung»:

«Wir kennen sogar Konsumverwalter, die unsere Ansicht teilen, es aber leider nicht wagen, ihre Ansicht bei der hohen Führerschaft zu bekunden.»

Es würde uns interessieren, mit diesen Konsumverwaltern in Kontakt zu kommen. Vielleicht ist auch die «Gewerbe-Zeitung» so freundlich, uns diesen Kontakt zu vermitteln. Wir geben alle Zusicherungen, dass die betreffenden Herren Verwalter in kein Konzentrationslager kommen. — Alle Konsumverwalter wissen, dass bei uns

vollkommen freie Meinungsäusserung

herrscht. Und von dieser wird ja auch recht ausgiebig Gebrauch gemacht. Wenn ein Konsumverwalter wirklich der Ueberzeugung ist, dass die Einführung des *obligatorischen* Fähigkeitsausweises im Detailhandel im Interesse der Konsumenten liegt, so steht es ihm frei, diese Meinung hier zu vertreten. Wir sind jedoch gewiss, dass es keinem einzigen Konsumverwalter einfallen würde, derart enge, rein gewerbeschützlerische Interpretationen zu billigen, wie sie in Nr. 36 des «Schweiz. Konsum-Vereins» und oben demonstriert wurden. Und im übrigen ist ja das *Genossenschaftliche Seminar* mit Energie daran, den gegenwärtigen und zukünftigen Konsumverwaltern alle Möglichkeiten zu einer gründlichen beruflichen Ausbildung zu schaffen. Dies geschieht jedoch auf *freiwilligem* Wege. *Allen* solchen Bestrebungen ist Erfolg zu wünschen. Denn dieser kommt ja in erster Linie den Konsumenten zugute.

Verbandstag der nordwestdeutschen Konsumgenossenschaften

86 Konsumgenossenschaften wurden im nordwestdeutschen Verband bisher gegründet, von denen 30 die praktische Arbeit aufgenommen haben, wie der Verbandssekretär Walter *Postelt* auf der ersten Tagung des in Planung begriffenen Verbandes nordwestdeutscher Konsumgenossenschaften mitteilte.

Diese Tagung fand am 17. August in Hamburg in Gegenwart von Vertretern der Besetzungsmacht und der deutschen Verwaltung statt. Die Konsumgenossenschaften dieses Verbandes waren durch 134 Delegierte vertreten.

Verbandssekretär Postelt wies auf die vielen Schwierigkeiten hin, die bei der Wiedereröffnung der

Verteilungsstellen zu überwinden sind, und verlangte, dass dafür Kontingente zur Verfügung gestellt würden. Später einmal würde man nicht verstehen, so führte er aus, warum in der gegenwärtigen Zeit bitterster Not den Konsumgenossenschaften von manchen Stellen so wenig Verständnis entgegengebracht werde.

In einem Referat über «Genossenschaften und der Staat» wies Dr. *Remmele,* Vorstandsmitglied des geplanten Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften, auf die Hemmungen in der jetzigen Wirtschaftsordnung hin. Die Genossenschaften hätten keine freien Entfaltungsmöglichkeiten. Ihre Industriebetriebe unterliegen der regionalen Güterverteilung, der direkte Warenbezug von den landwirtschaftlichen Genossenschaften ist den Konsumgenossenschaften nicht gestattet. Die vorgeschriebenen Handelsspannen verhinderten eine selbständige Preiskalkulation. Die Genossenschaft lebt also in einem offenen Konflikt mit sich selbst und erhält sich nur notdürftig am Leben. So wie ihr, ergeht es auch der privaten Wirtschaft, die in den Zustand der Stagnation gerät. Ein Wirtschaftssystem auf der Grundlage von Kollektiveigentum im Sektor der Schlüsselindustrien und der Bodenschätze kann den Konsumgenossenschaften nur willkommen sein;

eine vollkommene Nationalisierung der gewerblichen und industriellen Produktion wie des Verteilungswesens hingegen lehnen die Konsumgenossenschaften ab, weil hierdurch lediglich die kapitalistische Herrschaft durch eine staatsbürokratische ersetzt wird, was den Prinzipien der Wirtschaftsdemokratie widerspricht.

Dagegen muss dem schaffenden Volk ein direkter Anteil an der Verwaltung der Wirtschaftsunternehmungen gegeben werden, so führte der Redner weiter aus. H. R.

„Konsumvereins-Theologen"

Wir betrachten es nicht als unsere Aufgabe, uns in Auseinandersetzungen zwischen Theologen einzumischen — trotzdem es sich hier zwar oft um Fragen handelt, die tiefere Bedeutung und Wirkung haben als so vieles, was die Niederungen der wirtschaftspolitischen Streitereien mit sich bringen. Immerhin möchten wir nicht unterlassen, auf einen Ausdruck hinzuweisen, der in der Diskussion zweier theologischen Richtungen eine Rolle spielte und Bezug auf unsere Bewegung hat. Dieser Ausdruck wurde zwar etwa nicht im positiven, lobenden Sinne gebraucht, sondern diente mehr zu einer gewissen Entwertung der andersgerichteten Meinung. Er ist für uns trotzdem nicht wertlos. Im Gegenteil. Denn wenn man wegen seines Einsatzes für Sozialwerke als «*Konsumvereins-Theologe*» bezeichnet wird, so bedeutet dies doch eine gewisse Erkenntnis der im Genossenschaftsgedanken liegenden sozialen Gestaltungskraft und wohl nicht zuletzt auch der Tatsache, dass der Genossenschaftsidee ein geistiges Prinzip zugrunde liegt. Wir sind in folgendem Passus in der «NZZ» auf die «Konsumvereins-Theologen» gestossen:

«Die Religiös-Sozialen nannten die Vertreter der Offenbarungstheologie die ‚Wartsaaltheologen'; die Angegriffenen wiederum nannten die Religiös-Sozialen wegen ihres Einsatzes für Sozialwerke die ‚Konsumvereins-Theologen'.»

Das Wort «Konsumvereins-Theologen» interessiert uns hier vor allem von der psychologischen Seite her. Ausserhalb der — wenn auch freundschaftlichen — Polemik hat es wohl keine Bedeutung, wenn man auch der Schweizer Theologenschaft im allgemeinen nur wünschen darf, sie möge sich sehr intensiv mit dem Genossenschaftsgedanken befassen. Im Rahmen des Menschlichen, allzu Menschlichen — das ja jede wirtschaftliche und gesellschaftliche Erscheinung charakterisiert — bietet das Genossenschaftswesen eben doch Möglichkeiten, den christlichen Prinzipien im Wirtschaftsleben in besonders glücklicher Weise den Weg zu ebnen.

Senkung der Gestehungskosten durch Zusammenfassung der Einkäufe

Der «Schweiz. Hotel-Revue» kann entnommen werden:

«Die Sektionspräsidenten-Konferenz vom 2. September hatte über den Entwurf zu einer Vereinbarung mit der Howeg, Einkaufsgesellschaft für das Hotel- und Wirtegewerbe, zu befinden. Bei dieser Vereinbarung handelt es sich um einen Freundschaftsvertrag, der den Mitgliedern des Schweizer Hoteliervereins Möglichkeiten einer sowohl preislich als qualitativ günstigen Gestaltung des Einkaufs bietet, ohne dass auf das einzelne Mitglied irgendein Zwang ausgeübt und ohne dass die Freiheit des Einkaufs tangiert wird.»

«*Aus der Ueberzeugung*» — so heisst es in der «Hotel-Revue» —, «*dass mit der freundschaftlichen Zusammenarbeit mit der Howeg ein sauberer Weg praktischer Selbsthilfe beschritten wird, der die freie Entscheidung der Mitglieder im Einkauf wahrt, ihnen aber die Möglichkeit bietet, von den gebotenen Vorteilen eines günstigeren Einkaufs Gebrauch zu machen, ohne berechtigte Lieferanten-Interessenten zu verletzen, stimmte die Sektionspräsidenten-Konferenz mit einer an Einmütigkeit grenzenden Mehrheit dem Freundschaftsvertrag mit der Howeg zu.*»

In den Kreisen der Spezereihändler hat man natürlich keinen Gefallen gefunden an dieser Zusammenfassung der Kaufkraft des Hotelgewerbes. Der «Lebensmittelhandel» schreibt deshalb unter anderem:

«Natürlich ist es das gute Recht des Schweizerischen Hoteliervereins, mit der Howeg eine Vereinbarung abzuschliessen, doch bedauern wir als befreundete Berufsorganisation das Vorgehen. Wir haben uns vor der Oltener Tagung mit der Zentralleitung des Schweizerischen Hoteliervereins in Verbindung gesetzt, um zu erreichen, dass man unserem Berufsverband und unsern Einkaufsgesellschaften vor Beschlussfassung Gelegenheit geben sollte, auch unsere Offerte einzureichen. Dieser, unser Wunsch, wurde indessen nicht berücksichtigt.

So stellen wir fest, dass heute ein Vertragsverhältnis mit der Howeg besteht und dass unsere Organisationen beiseite gestellt wurden. Wir geben die Hoffnung nicht auf, dass es uns nachträglich noch möglich werden wird, in Verbindung mit unsern Einkaufsgesellschaften, eine ähnliche freundschaftliche Vereinbarung mit dem Schweizerischen Hotelierverein abzuschliessen. Jedenfalls wird sich unser Berufsverband ernsthaft darum bemühen, denn wir vermögen einfach nicht zu glauben, dass der Schweizerische Hotelierverein die Notwendigkeit eines Zusammenschlusses auf gewerblich-mittelständischem Boden nicht einsieht und sich der schweren Konsequenzen, die durch die Ausschaltung der mittelständischen Erwerbsgruppen entstehen, nicht bewusst ist.

Wir wollen noch nicht von Gegenmassnahmen sprechen, sondern die in dieser Sache bereits eingegangenen Anfragen unserer Mitglieder so beantworten, dass wir auf die Geschäfts-

liste unserer Herbsttagung, die am 25. September stattfindet, hinweisen. Da werden wir Gelegenheit haben, uns gründlich auszusprechen. Wir haben die Ueberzeugung, dass es uns möglich ist, Vorschläge zu unterbreiten, die für unsere Gastgewerbekundschaft interessant sind.

Sofort nach der Tagung werden wir, in Verbindung mit unsern Einkaufsgesellschaften, die Verhandlungen mit den beiden Berufsverbänden — Schweizerischer Hotelierverein und Schweizerischer Wirteverein — aufnehmen.»

Kurze Nachrichten

Indexziffer des V. S. K. Die vom Verband schweiz. Konsumvereine berechnete Indexziffer der Kleinhandelspreise zeigt vom 1. Juni zum 1. September 1947 eine Erhöhung um 0,5 %. Sie erreicht damit einen Stand von 229,3 Punkten, wenn der 1. Juni 1914, und von 174,6 Punkten, wenn der 1. September 1939 als Ausgangspunkt genommen, d. h. = 100 gesetzt wird.

Das Ansteigen der Indexziffer in der Zeit vom 1. Juni zum 1. September 1947 ist hauptsächlich bedingt durch eine bedeutende Erhöhung der Preise von Reis und Schweinefleisch. Preissteigerungen geringeren Ausmasses verzeichnen auch Eier, Kaffee und Briketts. Anderseits brachte das abgelaufene Quartal eine saisonbedingte, namhafte Senkung der Kartoffelpreise; eine merkliche Verbilligung ist auch bei den Zichorien festzustellen.

Die endgültigen Zahlen vom 6. Juli. Bei der *Alters- und Hinterbliebenenversicherung* haben von insgesamt 1 077 532 abgegebenen gültigen Stimmen 862 036 auf Annahme und 215 496 auf Verwerfung gelautet. Die Annahme der revidierten *Wirtschaftsartikel* der Bundesverfassung erfolgte mit 556 803 Jastimmen gegen 494 414 Neinstimmen und durch 13 gegen 9 Stände, bei 1 051 217 gültig abgegebenen Stimmen.

Die Gesamtzahl der Stimmberechtigten betrug 1 371 760. Insgesamt eingelangt waren 1 092 849 Stimmzettel. Davon waren für die Abstimmung über die AHV 13 573 leer und 1744 ungültig, für die Abstimmung über die Wirtschaftsartikel 39 695 leer und 1937 ungültig.

Durch die Lohn- und Gehaltserhebungen vom Oktober 1946 wurden die effektiven Arbeitsverdienste von rund 577 000 Arbeitnehmern (405 000 Arbeiter und 172 000 Angestellte) erfasst. Die Stundenverdienste der Arbeiter sind in der Zeit vom Juni 1939 bis Oktober 1946 um durchschnittlich 76,9 % und seit Oktober 1945 um 10,9 % gestiegen. Die Durchschnittsgehälter der Angestellten sind im Oktober 1946 um durchschnittlich 54,3 % höher als im Juni 1939 und um 9,2 % höher als im Oktober des Vorjahres.

Die Kleinhandelsumsätze im Juli 1947 lagen im Total der erfassten Betriebe wertmässig um 16,0 % über Vorjahresstand.

Um die Vorratshaltung in lebenswichtigen Gütern. Eine ständerätliche Kommission beschloss, anstelle einer vom Nationalrat angenommenen Motion mit gleicher Tendenz folgendes Postulat zu vertreten: «Der Bundesrat wird eingeladen, im Rahmen der bestehenden Bundesgesetzgebung die Vorratshaltung in lebenswichtigen Gütern nach Möglichkeit zu fördern.»

Seide aus Italien. In Italien ist die schwierige Lage der Seidenindustrie durch ein grösseres Kompensationsgeschäft mit der Schweiz gemildert worden, das den Export von 150 000 kg Rohseide und 80 000 kg Seidengewebe gegen die Einfuhr von Schwer- und Leichtölen, Schmiermitteln und Chemikalien vorsieht. Weitere grosse Kompensationen von Seide gegen Uhren-Ersatzteile und Präzisionsinstrumente stehen bevor.

Günstige Aussichten für den Export von italienischem Trockenobst.* Auf Grund der zu erwartenden Ernteergebnisse sind die Exportaussichten für Trockenobst und getrocknete Kastanien besonders günstig.

Die italienische Produktion an Tomatenmark übersteigt den Bedarf.* Die erwartete Erzeugung von 600 000 bis 700 000 q Tomatenmark wird allgemein als zu hoch für den Inlands- und Exportbedarf angesehen, doch hofft man, dass 80 000 q in England untergebracht werden können.

Eine geistige Verarmung unserer Bewegung

würde es bedeuten, wenn wir die mannigfachen Institutionen zur Förderung der genossenschaftlichen Ueberzeugung und Aufklärung nicht benützen würden. Es gehört nun einmal zur Stärke — in den Augen gewisser «Optimisten» vielleicht zur Schwäche — unserer Bewegung, dass ihr Blühen und Gedeihen weniger von hohen Reserven und grossen Umsätzen als von dem Eifer, der inneren und äusseren Anteilnahme möglichst vieler Mitglieder abhängt. *Sind diese vom richtigen Geist erfüllt, so geht es vorwärts.* Ist diesen der Genossenschaftsgedanke jedoch ein Buch mit sieben Siegeln, lässt sie das Ergehen der Genossenschaft vollkommen unberührt, so geht es eben abwärts. Und es kann abwärts gehen, selbst wenn der Umsatz vorläufig noch steigt.

Wenn jetzt wieder die Zeit der Versammlungen, Vorträge, Diskussionen, der Aktionen für unsere grossen Aufgaben beginnt, so lasst uns in ganz besonderer Weise auch an die

genossenschaftlichen Studienzirkel

denken, die uns in den vergangenen Jahren schon so manchen überzeugten Mitarbeiter und auch zahlreiche tüchtige Mitarbeiterinnen zugeführt haben.

Wer keinen Studienzirkel zustande bringt, der sehe zum mindesten eine Reihe *Diskussionsabende vor.* Tüchtige Referenten stehen zur Verfügung.

Für die Studienzirkel hält der V. S. K. wertvolle Literatur bereit. An Hand der leicht verständlichen Broschüren und der besonderen Wegleitungen für die einzelnen Zirkelmitglieder werden die Abende lehrreich und anregend. Die Studienzirkelabteilung des V. S. K. ist mit ihren reichen Erfahrungen stets zur Stelle, wo sie der Sache dienen kann.

Studienzirkelmitglieder gehören zu den Aktiven. Vergrössern wir deren Reihen, wo dies irgendwie möglich ist.

Auch so leisten wir genossenschaftliche Pionierarbeit

Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Perlkaffee, Stinkers und anderes

Wenn es nach der Regel geht, wachsen in einer Kaffeekirsche zwei Bohnen auf. Aber es kommen auch drei-, vier- und mehrsamige Kaffeefrüchte vor, und noch häufiger ist der Ausnahmefall, dass an Stelle der Zwillinge eine einzige Bohne entsteht. Diese lässt sich ihre Chancen nicht entgehen. Sie wird zwar nicht so gross wie zwei flache Bohnen zusammen, doch sie gedeiht munter nach allen Seiten und entwickelt sich schliesslich zu fast kugelrunder Gestalt.

Das ist Perlkaffee

Viele Leute haben eine hohe Meinung von ihm, und es gibt in der Tat ausgezeichneten Perlkaffee — dann nämlich, wenn er von einem Gewächs edler Sorte stammt. Aber es kann einer, wenn er Perlkaffee kauft, auch eine richtige Durchschnittsware kaufen. Diese Bohnenkuriosität ist immer gerade so viel oder so wenig wert wie die normalen Bohnen, die man von dem gleichen Strauch verkauft.

Man liest den Perlkaffee durch besondere Sichtapparate aus oder auch in einem andern mechanischen Verfahren. Sie werden mit den übrigen Bohnen der Ernte auf ein ansteigendes endloses Band geschüttet. Die normalen, flachen Bohnen werden von diesem mitgeführt, während die Perlbohnen keinen Halt finden. Sie rollen fortwährend von der schrägen Unterlage ab und können so für sich gesammelt werden.

Neben der mechanischen Sortierung des geernteten Kaffees kommt auch die Handauslese zur Anwendung. Man entfernt auf diesem Wege verdorbene, zerbrochene und missfarbige Bohnen. Auf schöne Farbe und andere Aeusserlichkeiten der Handelsware wird am Kaffeemarkt mehr geachtet, als der Laie es vermuten könnte. Schönheitsfehler können den Preis eines im übrigen tadellosen Kaffees überraschend stark hinunterdrücken.

Alles, was man auf der Hazienda für den Kaffee tut, ist vertan, wenn man es an der *nötigen Sorgfalt* irgendwo auf dem langen Weg, den das Produkt dann bis zum Konsumenten zurücklegt, fehlen lässt.

Kaffee ist ein höchst empfindliches Transport- und Lagergut

Er kann leicht an Geschmack einbüssen. Er kann fremde Gerüche annehmen. Er verträgt auf keinen Fall muffige Kellerluft. Aber auch der Aufenthalt im Estrich ist unter Umständen für ihn unzuträglich. Es kann dort für ihn zu warm werden, oder er leidet, wenn bei langem Regenwetter die Fenster offen bleiben. Schlimm ist es natürlich, wenn es bis zur Schimmelbildung kommt. Noch gefürchteter aber als der Schimmel sind gewisse Fäulnispilze. Bohnen, die von ihnen befallen werden, verbreiten einen durchdringenden Gestank, und

zwei, drei solche «Stinkers» genügen, um einen ganzen Sack Kaffee zu verpesten.

Und selbstverständlich kann auch das Ungeziefer Schaden anrichten. Immerhin gibt es Fälle, wo der Kenner wurmstichige Bohnen gar nicht sehr ungern sieht. Der rohe Kaffee nämlich muss so und so viele Monate lagern, um einmal alle seine Vorzüge entfalten zu können. Haben nun die Würmer Zeit gefunden, die ersten Bohnen anzubohren, so kann das in den Augen des Fachmannes als Ausweis dafür gelten, dass der Kaffee, den er in der Hand hält, die erforderliche Nachreife erdauert hat.

Es kommt vor, dass die Pflanzer den Kaffee in der Hornschale in den Handel bringen. *Hornschalenkaffee* ist das weniger empfindliche Transportgut als enthülster Kaffee, und in dieser derben Hülle geborgen lassen sich die Bohnen selbstverständlich auch sicherer und beträchtlich viel länger lagern als ohne diesen natürlichen Schutz.

Keine lange Lagerung verträgt der Kaffee, wenn er geröstet ist.

Er läuft Gefahr, ranzig zu werden. Denn beim Rösten des Kaffees werden Fettstoffe, die in der rohen Bohne angelegt sind, aufgeschlossen. Sie gelangen an die Bohnenoberfläche und sind damit der chemischen Einwirkung des Luftsauerstoffes ausgesetzt. Der Sauerstoff nun vermag, unterstützt durch gewisse, allenthalben reichlich vorhandene Kleinlebewesen, Fett und Oel von bestimmter chemischer Zusammensetzung anzugreifen und so zu verändern, dass sich unangenehm riechende und schmeckende Abbauprodukte entwickeln, die die Ware ungeniessbar machen. Doch davon noch ein Wort in einer spätern Unterhaltung. Dr. Kg.

Artikel, die in keinem Genossenschaftsladen fehlen dürfen

Für die PRAXIS

Betriebswirtschaftliche Planung

von A. Röthlisberger (Schluss)

Es ergibt sich also aus den bisherigen Ausführungen, dass die Planung aus zwei Teilen besteht:

1. der eigentlichen Planung oder Budgetierung, d. h. der Aufstellung von richtungweisenden Soll-Ziffern;
2. der Ueberwachung allfälliger Abweichungen vom Plane, d. h. die Kontrolle der Ist-Ziffern an Hand der Soll-Ziffern.

Zwecke und Vorteile des Budgets

Man soll nicht nur durch Aufstellung von Sollzahlen die ganze Geschäftsentwicklung planmässig und übersichtlich gestalten, sondern man soll mit dieser Methode den Betrieb kontrollieren. Das Budget bietet die Grundlage der Beurteilung der Erfolgswirksamkeit von Massnahmen sowohl als auch von einzelnen Angestellten, Beamten, Abteilungsvorständen.

Abnormale Erscheinungen werden viel mehr erfasst. Man sieht beispielsweise viel eher, wenn eine Maschine oft Veranlassung zu Reparaturen gibt, weil sowohl Leitung wie verantwortlicher Werkstattmeister den Ursachen von grösseren Reparaturen viel energischer nachspüren werden. Das Budget gibt also viel mehr Möglichkeiten einer wirklich bewussten Betriebskontrolle. Früher musste man überall kontrollieren, wenn man überhaupt zum Kontrollieren kam. An Hand des Budgets kann man die Kontrolle auf diejenigen Ausgabeposten beschränken, die eine Differenz zwischen Soll- und Ist-Zahlen aufweisen. Ein weiterer grosser Vorteil des Budgets liegt darin, dass die

Verantwortlichkeiten innerhalb des Betriebes genau abgegrenzt werden müssen.

Die Aufstellung des Budgets bringt es mit sich, dass man auch den Unterführern die Kompetenzen genau umschreibt, womit die Betreffenden aber auch die Verantwortung übernehmen müssen. *Man kann keine Verantwortungsübernahme erwarten, wenn man keine genau umschriebenen Kompetenzen erteilt.* Diese Abgrenzung von Kompetenzen und Verantwortung richtig durchzuführen, ist eine der wichtigsten Aufgaben aller Organisationen. Heute ist mehr als je die Pflanzung eines verantwortungsbewussten Geistes geboten.

Für die Geschäftsleitung dient die Budgetkontrolle in erster Linie dazu, alle fassbaren, den Geschäftsverlauf beeinflussenden Faktoren vorauszuberechnen, um einen Plan aufzustellen, welcher die gesamte Geschäftspolitik umfasst und darum möglichst viel Einheitlichkeit bringt.

Für die Geschäftsleitung dient die Budgetkontrolle ferner zur Betriebskontrolle, zur

Aufdeckung aller schwachen Stellen.

Unnütze Ausgaben werden vermieden, weil die Budgetaufstellung die Möglichkeit gibt, alle Ausgaben auf ihren Zweck und ihre Wirkung hin zu prüfen, solange es Zeit ist, also wenn diese Prüfung in aller Ruhe vorgenommen werden kann. Für die Abteilungsvorstände hat die Budgetkontrolle den Vorteil, dass die Zusammenarbeit gefördert wird. Jeder wird sich über das Vorgehen des andern orientieren müssen. Jedes Einzelbudget hängt von allen andern Budgets ab, so dass die Budgetaufstellung Gelegenheit zu einer einheitlich geführten Zusammenarbeit gibt.

Budgetkontrolle verhindert unkluge Ausdehnungen.

Die Aufstellung langfristiger Pläne lässt, speziell wenn dies während mehrerer Jahre versucht wurde, die wirklichen Ausdehnungsmöglichkeiten besser erkennen als das Abstellen auf momentane Umsatzziffern. Zuletzt weise ich auf einen Vorteil in psychologischer Hinsicht hin. Der Präsident eines amerikanischen Verlagshauses und Druckerei, der auf eine achtjährige Budgeterfahrung zurückschauen konnte, bezeichnete als weitere Vorteile, dass das Budget bei Direktoren, Abteilungsvorständen usw. eine «ownership attitude» stark gefördert hat. Gemeint ist mit «ownership attitude», also mit «Besitzereinstellung», der Umstand, dass die mit der Budgetaufstellung betrauten Unterführer sich viel weniger als Angestellte vorkamen, sondern als Eigentümer und Besitzer. Richtig abgewogene Verantwortlichkeit gibt eine ganz andere Einstellung zu seiner Aufgabe. Natürlich kann dies nicht allein mit der Budgetkontrolle erreicht werden, es braucht ausserdem eine bestimmte Atmosphäre des Vertrauens in die Führung, die ebenso notwendig ist.

Alle diese Vorteile, welche neben der Planung entstehen, treten natürlich nicht am ersten Tage der Budgeteinführung in Erscheinung. Diese Vorteile können erst nach mehreren Jahren sich ausbilden. Oft setzt das Reifen dieser Vorteile eben langjährige Erziehungsarbeit voraus. Oft ist das Reifen dieser Vorteile auch abhängig von andern Einflüssen. Sie werden nur da reifen, wo eine Führung vorhanden ist, die bewusst diese Nebenzwecke erreichen will. Es gibt Geschäftsführer, welche andere Unterführer und andere Angestellte als notwendiges Uebel betrachten. In dieser Atmosphäre werden diese Nebenerscheinungen nicht reifen können. Nur da, wo man sich seiner sozialen Aufgabe bewusst ist, werden alle diese Vorteile der Budgetkontrolle in Erscheinung treten.

Sich entlasten

Nicht nur die Zeitausnützung, sondern auch die Arbeit selbst muss weitgehend rationalisiert werden. Der leitende Kopf sollte sich so weit wie nur immer möglich von mechanischer Tätigkeit befreien, damit das Gehirn des Betriebes für Wichtigeres frei bleibt.

Lassen Sie sich alle mehr oder weniger mechanischen Funktionen durch geeignete Mitarbeiter abnehmen und erziehen Sie sich, falls Sie sich's leisten können, einen zuverlässigen Sekretär, der die technischen Einzelheiten Ihrer eigenen Arbeiten automatisch erledigt. Ein vorbildlicher Sekretär muss eine gute Erziehung besitzen und sauber, schnell und sicher stenographieren und maschinenschreiben können. Nebstdem muss er auch mit einer guten Erscheinung, mit Zuverlässigkeit, Gedächtnistreue, rascher Auffassungsgabe und mit Taktgefühl ausgestattet sein. Sein Geschäftsinteresse muss überdies so weit ausgebildet sein, dass er die Aufgaben seines Arbeitsbereiches immer ohne besonderen Antrieb erledigt.

Dass das Büro zweckmässig eingerichtet sein muss, scheint selbstverständlich. Der Schreibtisch ist von allem Ueberflüssigen frei zu halten, und alles Material ist so aufzubewahren, dass es bequem und schnell erreichbar ist.

Die Arbeitsruhe scheitert nur allzu oft an kleinen internen Störungen, wie sie z. B. durch das Fehlen von geeigneten Arbeitsmitteln verursacht werden. So gehören in ein einigermassen ausgerüstetes Büro folgende Arbeitsutensilien hinein:

Briefbogen	Gummibänder
Umschläge	Brieföffner
Konzeptpapier	Schere
Notizblock	Briefbeschwerer
Bleistift	Blaurotstift
Feder	Bleistiftspitzer
Tinte	Taschenmesser
Löscher	Korkenzieher
Stempel	Klebestoff
Stempelkissen	Radiergummi
Lineal	Siegellack
Büroklammern	Schwämmchen

Diese Liste kann beliebig ergänzt werden und dient dann als Unterlage für Beschaffungs- und Kontrollzwecke. Dass jedes Arbeitsmittel seinen festen Platz reserviert haben möchte, leuchtet sicher ebenfalls ein.

Oskar Hanselmann
in «Berufserfolge erzielen», Gropengiesser-Verlag

Ladenerneuerungsaktion

Was auf diesem Gebiete in den Kreisen des Detailhandels unternommen und angeregt wird, darüber erfährt man aus der «Schweiz. Detaillisten-Zeitung»:

«Im letzten Jahre wurde vom Schweiz. Detaillistenverbande eine Ladenverschönerungsaktion ausgelöst und fortwährend in der «Schweiz. Detaillisten-Zeitung» propagiert. An vielen Orten konnte darauf ein emsiges Schaffen im Umbauen, Verbessern und Verschönern der Ladenlokale festgestellt werden. In diesem Zusammenhang wurden nun zwei Anregungen gemacht. Die Thalwiler äusserten den Wunsch, der Schweiz. Detaillistenverband solle die Aeufnung eines Fonds in Betracht ziehen, um die Detaillisten beim Umbau des Geschäftes finanziell zu unterstützen. Dieser Wunsch ist bereits erfüllt. Die Bürgschaftsgenossenschaften des Gewerbes und Detailhandels gewähren schon seit Jahren auch für kleinere Umbauten Darlehen zu günstigen Bedingungen. Es liegt an der Initiative des einzelnen Detaillisten, bei diesen Institutionen um ein Baudarlehen nachzusuchen.

Nach der zweiten Anregung sollte eine verbandseigene Beratungsstelle für Ladenumbauten und Verbesserungen geschaffen werden. Die Erfahrungen haben nämlich gezeigt, dass viele Architekten einen Umbau des Ladens oft nicht vom Gesichtspunkte des Verkaufs bestimmter Waren aus durchführen. Es war nun interessant festzustellen, wie einzelne Sektionen von sich aus diese Frage der Beratung bereits gelöst haben. So hat der Aargauische Detaillistenverband einen erfahrenen Werbefachmann angestellt, der die Mitglieder in allen Fragen der Werbung und speziell auch der Ladenverbesserung beratet. Es wurden gute Erfahrungen erzielt.

Die Sektion Worb ersuchte die Nachbarsektion Münsingen, eine beratende Kommission für die Ladenverbesserung ihrer Mitglieder zu bestellen. Diese Zusammenarbeit zweier Sektionen hat sich zum Vorteil der Worber Rabattgeschäfte ausgewirkt.

Schliesslich wurde noch auf den kürzlich in Zürich durchgeführten Kurs über ‚das moderne Detailgeschäft' von Architekt E. Sutter hingewiesen, an dem über 70 Detaillisten teilnahmen. Die Teilnehmer hätten wertvollste Anregungen für eine Ladenverbesserung erhalten. Der Kursleiter sei befähigt und bereit, Detaillisten bei Ladenverbesserungen richtig zu beraten.

Grundsätzlich wurde die Schaffung einer Beratungsstelle den Sektionen übertragen. Die Geschäftsleitung erklärte sich jedoch bereit, zusammen mit der Schweiz. Fachschule für den Detailhandel die Frage noch eingehender zu behandeln.

Von verschiedenen Seiten wurde noch besonders darauf hingewiesen, dass mit der Ladenverschönerungsaktion nicht kostspielige Umbauten durchgeführt werden sollten, die für Jahre hinaus und besonders in Krisenzeiten eine grosse Belastung für das Geschäft bedeuten. Sehr oft könnten nämlich Ladenverbesserungen (Entfernen der alten, vergilbten Plakate, eigene Fächer für bestimmte Waren, Verkleidung des Ladentisches mit Sperrholz- oder Pavatexplatten, neuer Anstrich der Türpfosten oder der Decke usw.) vorgenommen werden, die wenig Kosten verursachen und doch dem Laden sofort ein gediegeneres und sauberes Aussehen verleihen.»

Gemeinschaftsreklame von Privatgeschäften

In der Zürcher Presse ist folgendes Inserat erschienen, das nicht nur zeigt, wie das einzelne Privatgeschäft als selbständiges Unternehmen immer mehr hinter die übergeordnete Einkaufsorganisation zurücktritt, sondern auch ein beachtenswertes Kennzeichen der Zusammenfassung der mittelständischen Kräfte — hier durch Kollektivreklame — darstellt:

Verkaufsaktion *für verbilligtes* **Herbstobst**

Diverse Sorten, B-Sortierung, in Spankörben zu 7 kg netto zu Fr. 2.20. Korb wird mit 45 Rp. belastet und zum gleichen Preise zurückgenommen.

USEGO *Privatgeschäfte von Zürich und Umgebung*

Neue Erfagruppen im Detailhandel

Nach umfangreichen Vorarbeiten konnten — wie in der «Schweiz. Detaillisten-Zeitung» mitgeteilt wird — am 15. September in der «Krone», Unterstrass, Zürich, wieder drei neue Erfagruppen der *Textilbranche* gegründet werden. 16 Vertreter grosser, mittlerer und kleinerer Geschäfte versammelten sich am Vormittag unter der Leitung des Obmanns der Erfakommission des Schweiz. Detaillistenverbandes, Dr. R. Lindt, Bern, zur allgemeinen Orientierung über den Erfahrungsaustausch, der dann anschliessend die Gründungssitzungen der einzelnen Gruppen folgten.

In allen diesen Gruppen wurde nach der Wahl des Obmannes und der Unterschreibung des Gründungsaktes die Durchführung des *Betriebsvergleichs* beschlossen und das Arbeitsprogramm in grossen Zügen festgelegt.

CHÈRES ANCIENNES

Nous sommes à la saison où la nature nous livre ses richesses en fruits, et quels fruits ! Arrêtez-vous un instant devant un cageot de ces magnifiques chasselas dorés, de ces superbes pêches veloutées, ces gros pruneaux charnus, ces belles poires beurrées qui vous mettent l'eau à la bouche — et contemplez-les avec « Ehrfurcht » — ce mot allemand exprime mieux ce que je voudrais que vous ressentiez. N'éprouvez-vous pas une profonde reconnaissance devant ces merveilles de la nature, et l'ardent désir de les traiter avec amour ? Il me semble que ce doit être un vrai plaisir de les servir ainsi tout frais à la clientèle. Au lieu de cela, combien souvent ces produits sont-ils lancés dans la balance ou les casiers, maltraités avec une indifférence qui vous occasionne une douleur physique, et on voudrait parfois crier : pitié s. v. pl. ! Vous savez pourtant que les fruits sont très délicats, le moindre choc les tache et immédiatement ils pourrissent : un fruit pourri en attaque un autre, et bien vite toute une caissette est gâtée. Il s'ensuit une grande perte. Alors on prend la mauvaise habitude de donner des fruits gâtés aux clients. Parfois on pourrait croire que certaines vendeuses ont un malin plaisir à vous glisser des fruits endommagés. Dans un kilo de beaux pruneaux, j'en ai trouvé une dizaine de complètement pourris. Lorsqu'une cliente remarque cela en déballant ses marchandises, je vous assure qu'elle n'a pas des sentiments de tendresse pour sa vendeuse ! Je me rappelle avoir réclamé une fois à ce sujet (j'avais à maintes reprises reçu des fruits et légumes gâtés) : on me répondit : « Il faut bien que tout se vende ! » Ce fut la dernière fois que j'entrai dans ce magasin. — L'autre jour, une jeune vendeuse posa un kilo de superbes chasselas si rudement sur le comptoir, qu'ils s'éclaboussèrent. — Allons, mademoiselle, ce n'est pas un kilo de soude que vous posez là, et si vous êtes de mauvaise humeur, ces fruits n'y sont sûrement pour rien.

J'aimerais, par ces exemples, vous mettre en devoir de respecter la marchandise qui vous est confiée et de la traiter avec soin. Réfléchissez un instant — aimez-vous être rudoyées et maltraitées par qui que ce soit ? — Sûrement pas. Je vous vois sourire et penser : Ce n'est pas une comparaison, c'est tout autre chose. — Je prétends que non, et la façon dont vous traitez vos marchandises est une carte de visite pour votre caractère. N'oubliez pas que la clientèle vous observe. Vous pouvez aussi objecter : Nous avons tant à faire, tout doit aller si vite que nous n'avons pas de temps pour ces flatteries. — Ici encore je vous répondrai : Traiter soigneusement ne demande pas plus de temps que de maltraiter, et avant tout une moins grande dépense de force.

J'ai encore quelque chose sur le cœur, chères anciennes. On a déjà tant dit et tant écrit à ce sujet que je me bornerai à ceci : Sachez que continuer à nettoyer ou faire de l'ordre pendant qu'une, ou même plusieurs clientes attendent, c'est sciemment les offenser. Y avez-vous déjà pensé ?

Vous avez le droit de me dire : Il est facile de critiquer, vous n'êtes pas vendeuse, et nous voudrions vous voir un certain temps « derrière le comptoir ». Nous sommes si souvent surchargées de travail, les clients ont parfois des exigences ! — que nous sommes obligées d'endosser une portion d'indifférence. — J'admets que votre tâche n'est pas facile et que votre métier demande d'éminentes qualités et beaucoup d'élasticité. Aussi avez-vous tout lieu d'être fières, si vous en êtes capables — mais je vous en prie, ne laissez pas l'indifférence prendre le dessus. C'est un affreux poison qui paralyse tout, rend incapable, parfois même immoral, et surtout malheureux. Ne désirons-nous pas toutes ardemment être heureuses — vous les vendeuses — nous les clientes ?

Au revoir, chères anciennes, un cordial salut à toutes.

Erna Obrist

MERCI

Quel joli petit mot ! Il est frais, il est plaisant, il est bijou. Il est bref comme un éclair et lumineux comme un bon petit rayon de soleil. C'est un mot qui a des ailes ; il s'envole des plus jolies petites bouches et les rend plus jolies encore. Il atténue l'austérité des bouches les plus graves et les fait, pour une seconde, un peu moins tristes.

Il y a le merci lancé à haute voix et le merci que l'on chuchote et le merci qu'on n'entend pas, parce qu'il ne regarde personne et qu'il veille silencieusement au fond du cœur.

Du matin au soir, nous pouvons dire « Merci ».

Merci pour le jour qui se lève après la sombre nuit.

Merci pour la nuit qui nous donne le bonheur d'un doux repos.

Merci, gracieuse inconnue, pour ce charmant sourire sous la pluie.

Merci à vous qui m'avez élevée et non abaissée.

Merci à tout ce qui est beau et qui touche le cœur.

La vie est un cadeau magnifique; ce n'est pas un jouet à casser.

C'est un flambeau à porter et à transmettre.

Les hommes qui savent se réjouir, user des biens de ce monde sans en abuser, quitteront la vie en s'inclinant devant le Maître et en lui disant « Merci ».

Eingelaufene Schriften

(Die folgenden Schriften sind auch leihweise von der Bibliothek des V. S. K. erhältlich.)

Arcioni, Rico: Die direkte Besteuerung der Konsumgenossenschaften nach schweizerischem Recht. Dissertation. — Basel. 1947. 252 Seiten (Maschinenschrift).
Brouckère, Louis de: La Coopération et les pouvoirs publics. — Paris, 1947. 23 Seiten.
Defossé, Gaston: L'organisation du contrôle dans les sociétés coopératives de consommation. — Paris, 1939. 48 Seiten.
— La comptabilité pour tous. — Paris, 1943. 63 Seiten.
Engesser, A.: Propaganda-Planung und Propaganda-Budget. — Basel, 1947. 5 Seiten.
Faucherre, Henry: Ausgewählte Kapitel der genossenschaftlichen Ideengeschichte. I. Teil. 36 Seiten (Maschinenschrift).
Gide, Charles: L'école de Nimes. Edition du centenaire. — Paris, 1947. 284 Seiten.
Hesse, Hermann: Heimond — Aus Kinderzeiten. Erzählungen. — Basel, 1947. 78 Seiten.
Klinke, Willibald, und Keller, Iso: Johann Jakob Treichler. Ein Lebensbild. — Zürich, 1947. 346 Seiten + 1 Portrait.
Luchsinger, W.: Wie werden Vorträge gehalten? — Thalwil, 1947. 34 Seiten.
Maire, L.: La communauté des vendeurs de l'Union Laitière S. A. Un régime de travail associé. — Basel, 1947. 79 Seiten.
Poisson, Ernest: Une politique d'entente entre coopératives de consommation et associations coopératives agricoles en matière de blé, farine et pain. — Paris, 1931. 9 Seiten.
Renner, Karl: Demokratie und Bureaukratie. Studien zur Kultur- und Wirtschaftsgeschichte Oesterreichs. — Zürich, 1947. 61 Seiten.
Roos, Gottfried: Das Klagerecht der Berufs- und Wirtschaftsverbände nach dem Bundesgesetz über den unlauteren Wettbewerb. — Bern, 1947. 107 Seiten.
Röthlisberger, A.: Betriebswirtschaftliche Planung. — Basel, 1947. 5 Seiten.
Schweizer Reisekasse: Bericht 1946. 26 Seiten.
Schweizer Verband evangelischer Arbeiter und Angestellten. Zürich: Bericht 1946. 100 Seiten, mit Abbildungen.

Bibliographie

Französisch-, Englisch- und Spanisch-Zentren (Internate) des Schweiz. Kaufmännischen Vereins.

Anfangs Januar 1948 beginnen neue Drei- bzw. Vier-Monats-Internatskurse der vor einigen Jahren ins Leben gerufenen und seither vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit unterstützten Sprachzentren.

Kaufmännischen Angestellten mit dem Fähigkeitsausweis oder einem gleichbedeutenden Diplom einer anerkannten Handelsschule wird zu günstigen Bedingungen Gelegenheit geboten, sich entweder in der französischen, englischen oder spanischen Sprache weiterzubilden, wobei dem Handelsunterricht und den besondern Gepflogenheiten der betreffenden Länder spezielle Beachtung geschenkt wird. Nicht umsonst sind diese Sprachzentren zu einem «Auslandsaufenthalt in der Schweiz» geworden.

Auskunft durch das Zentralsekretariat des Schweiz. Kaufmännischen Vereins, Postfach Zürich 23, Telephon (051) 23 37 03.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Umsätze:	1945/46	1946/47
Arbon	2 389 300.—	2 773 700.—
Bad Ragaz	232 700.—	264 300.—
Biel	7 674 700.—	8 895 700.—
Bülach	813 500.—	922 700.—
Huttwil	1 140 100.—	1 184 400.—
Kölliken	848 200.—	917 200.—
Kulm	323 200.—	373 000.—
Liestal	3 532 800.—	4 041 000.—
Malleray	271 400.—	282 900.—
Oberentfelden	525 300.—	675 000.—
Obersiggenthal	632 800.—	673 600.—
St. Gallen	725 900.—	874 300.—
Turgi	1 500 200.—	1 727 300.—
Uetikon	428 500.—	472 900.—

Baden beschloss an einer ausserordentlichen Generalversammlung die Liquidation der Zentralmetzgerei. Es wurde zugleich ein Kaufvertrag zwischen der Bell AG., Basel, und dem KV Baden betreffend den technischen Betrieb (Wurstfabrik) genehmigt sowie auch ein Mietvertrag mit der Bell AG. für die fünf Metzgereiverkaufslokale. **Brugg-Windisch** bewilligte einen Kredit von Fr. 120 000.— für einen Turnusofen von 30 m² Backfläche mit allem nötigen Zubehör. Ferner wurde beschlossen, bei der Genossenschaftlichen Zentralbank und Aargauer Kantonalbank ein Hypothekardarlehen im Betrage von Fr. 500 000.— aufzunehmen für noch laufende und auszuführende Bauvorhaben. **Freidorf** hielt unter Mitwirkung von Orchester und Volkschor seine traditionelle Jahresfeier ab. Unter anderm wurde auch der Film «Abraham Lincoln» gezeigt. **Obenhofen a. Th.** eröffnete eine eigene kleine Schuhabteilung. Damit die Mitglieder, die nicht in Oberhofen wohnen, ebenfalls die Schuhabteilung besuchen können, vergütet der Verein beim Kaufe von über Fr. 20.— die Hälfte der Bahnspesen. In **Rorschach** besuchten über 500 Personen an vier Nachmittagen den Gesamtbetrieb mit dem neu eingerichteten Verkaufslokal für Haushaltungsartikel und der neu installierten Bäckerei. Nicht zuletzt die Fabrikation von Paniermehl und die rationelle Verwendung von altem Brot fanden ungeteiltes Interesse. **Suhr** führte an der Generalversammlung den Film «Men of Rochdale» vor. In **St. Gallen** hielt Herr Nationalrat Joh. Huber, Präsident des Verwaltungsrates des V. S. K., an der Generalversammlung ein Referat über «Aktuelle Genossenschaftsfragen». Die Generalversammlung von **Weinfelden** gewährte einen Kredit von Fr. 37 500.— zum Umbau des Ladenlokals in Wigoltingen und ferner einen solchen von Franken 167 000.— zur Erstellung eines Neubaues mit Ladenlokal und zwei Vierzimmerwohnungen. In **Vaumarcus** findet der westschweizerische Genossenschaftstag statt, an welchem Herr Ch.-H. Barbier, Direktor des V. S. K., über: «Genossenschaftsgeist und Genossenschaftsaktion» spricht. Ferner referiert Herr J. Schorer, Genf, über «Genossenschafter mehr denn je».

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: In **Biel** hielt Frau E. Egli, Präsidentin des KFS, Zürich, einen Vortrag über «Aus der Arbeit des KFS». **Frauenfeld** unternahm eine Fahrt nach Zürich an die «Züka». Frau Hedwig Waldburger, Schwellbrunn, referierte in **Kreuzlingen** über «Mehr Glück und Freude durch reinen Lebenswandel». In **Thalwil** hielt Frau E. Steiger-Pfister aus Zürich einen Vortrag über «Die Vereinfachung des Haushaltes zum Wohle der ganzen Familie». **Winterthur** lud zum Besuche einer musikalischen Komödie ein. G.

Derendingen. *Aus dem Jahresbericht.* Die Konsumgenossenschaft Derendingen machte sich prächtige Klischees aus den Verbandspublikationen zunutze, um in dem hervorragend ausgestatteten Jahresbericht der Mitgliedschaft auch im Bilde einen eindrucksvollen Einblick in das allgemeine praktische und ideelle Wirken und Planen der Genossenschaftsbewegung zu geben. So begegnet man z. B. Howard Cowden, USA, dem Initianten der Internationalen Erdölgenossenschaft, wie auch Dr. O. Schär, dessen Verdienste eine besondere Würdigung erfahren.

Die Genossenschaft hat im Berichtsjahr 1946/47 flott gearbeitet. So heisst es im Jahresbericht:

«Es ist kein Geheimnis, dass unsere Genossenschaft durch ihre zum Wohle der Mitglieder unternommene kämpferische Preispolitik sich viele neue Sympathien in der Bevölkerung unseres Wirtschaftsgebietes hat erobern können. Die seit 1. Juli 1946 neu eingetretenen 518 Mitglieder legen dafür ein beredtes Zeugnis ab.»

Leider hatte die Genossenschaft intern einige Auseinandersetzungen, die auch in die Presse getragen wurden. Wie gut aber der Geist der Zusammenarbeit heute ist, zeigt folgende Mitteilung im Jahresbericht:

«Ohne Anwesenheit des Verwalters oder eines Mitgliedes des Verwaltungsrates hatte das Personal in geheimer Abstimmung mit 16 Ja-Stimmen und einem leeren Stimmzettel unter anderem folgender Resolution zugestimmt:

‚Das Personal der Konsumgenossenschaft Derendingen anerkennt die soziale und personalfreundliche Einstellung des Verwalters, begrüsst die Ordnung, die er in den Betrieb gebracht hat und unterstützt alle Massnahmen der Verwaltung, die darauf hinzielen, die kollegiale Zusammenarbeit noch mehr zu vertiefen und die Arbeitsfreude noch mehr zu heben.'»

Der Umsatz in den Verkaufslokalen stieg um Fr. 112 300.—, d. h. um 8,1 % auf Fr. 1 492 800.—. Der Totalumsatz, inkl. Barverkäufe der Bäckerei, Wirtschaft und direkte Verkäufe, erreichte Fr. 1 512 800.—, d. h. Fr. 91 800.— mehr.

Die *Bilanz* mit einer Totalsumme von Fr. 536 500.— weist u. a. folgende Posten auf: *Aktiven:* Kurzfristige Aktiven Fran-

ken 26 900.—; Warenvorräte Fr. 209 500.—; Debitoren Franken 13 300.—; Beteiligungen Fr. 8300.—; Immobilien Fr. 240 700.—; Mobilien Fr. 30 000.—; *Passiven:* Kontokorrent GZB Franken 199 000.—; Darlehenskonto V. S. K. Fr. 112 500.—; Rabattkarten in Zirkulation Fr. 35 800.—; Hypotheken Fr. 126 400.—; Transitorische Passiven Fr. 14 800.—; Reservefonds Franken 23 000.—.

Arbeitsmarkt

Angebot

Buchhalter gesucht, junger, tüchtiger, bilanzsicherer. Bewerber, die sich über eine gute Praxis ausweisen können, richten ihre Anmeldungen mit Zeugniskopien, Photo und Gehaltsansprüchen an die Verwaltung des Konsumvereins Gelterkinden.

Die Konsumgenossenschaft Trogen-Wald-Speicher sucht auf 1. Juli 1948 tüchtiges **Verkäuferehepaar** zur Führung der Filiale in Trogen mit einem Umsatz von zirka 250 000 Fr. Bewerber mit guter kaufmännischer Bildung, gründlichen Kenntnissen der Lebensmittelbranche (Lebensmittel, Haushaltartikel und Schuhe), guten Umgangsformen und wenn möglich Sprachenkenntnissen wollen spätestens bis 15. Oktober ihre schriftliche Offerte mit Zeugniskopien, Referenzen und Photo einreichen an P. Clavadetscher, Präsident der KG Trogen-Wald-Speicher in Trogen.

Gesucht zu sofortigem Eintritt **Bäcker-Konditormeister** in gut eingerichteten Betrieb einer Konsumgenossenschaft der Ostschweiz mit einem Umsatz von 300 000 Fr. Bäckerei- und Konditoreiwaren. Es kommen nur Bewerber in Frage, die sich über gründliche Kenntnisse im Bäckerei- und hauptsächlich im Konditoreibetrieb ausweisen und selbständig kalkulieren können. Ausser der beruflichen Qualifikation ist auch die Einstellung zur Genossenschaft von Bedeutung. Offerten mit Zeugnissen, Referenzen, Photo und Gehaltsansprüchen sind zu richten unter Chiffre B. R. 139 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Konsumverein der Ostschweiz sucht zu raschestmöglichem Eintritt einen **ersten Magaziner**, der auch dem Personal vorstehen kann. Verlangt werden: gute Umgangsformen, gründliche Kenntnisse der Lebensmittelbranche (es sind 15 Läden zu bedienen). Beherrschung des Abrechnungswesens sowie genossenschaftliche Gesinnung. Die Anstellung erfolgt auf Grund des Gesamtarbeitsvertrages mit dem VHTL. Offerten mit Zeugniskopien, Photo, Referenzen und Gehaltsansprüchen unter Chiffre St. G. 140 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Verkäuferehepaar, versiert und sprachenkundig, sucht Stelle in Depot oder Filiale, möglichst mit Wohnung. Depothalterstelle für Frau allein auch angenehm. Eintritt nach Uebereinkunft. Offerten unter Chiffre M. S. 141 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Junger, verheirateter Mann sucht entwicklungsfähige Stelle in Magazin, Ladenkontrolle oder dergleichen. Es käme auch **Depothalterstelle** in Frage, da langjähriger Konsumfilialleiter-Verkäufer und seine Ehefrau tüchtige Konsumverkäuferin. Suchender besitzt gründliche Kenntnisse in der Lebensmittelbranche, gute Umgangsformen und ist mit dem Bestell- und Genossenschaftswesen bestens vertraut. Es kommt nur entwicklungsfähige Dauerstelle in Frage. Offerten unter Chiffre L. G. 142 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Erste Verkäuferin mit langjähriger Praxis sucht Stelle als Leiterin oder in Schuhgeschäft. Offerten unter Chiffre A. S. 144 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Zwei Verkäuferinnen, 21 und 22 Jahre alt, wünschen **Konsumfiliale** zu übernehmen. Kanton Zürich bevorzugt. Frühester Eintrittstermin anfangs November. Ausführliche Offerten erbeten unter Chiffre K. E. 145 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

KREIS V (Aargau)

Einladung zur Herbstkreiskonferenz

Sonntag, den 12. Oktober 1947, vormittags 9.30 Uhr, im Restaurant Schatzmann, zum «Ochsen», Lenzburg.

TRAKTANDEN:

1. Protokoll.
2. Appell, Wahl der Stimmenzähler.
3. Mitteilungen des Kreisvorstandes.
4. Traktandum des V. S. K.:
   Zusammenarbeit zwischen V. S. K. und Verbandsvereinen.
   Referent: Herr Dr. M. Weber, Präsident der Verbandsdirektion.
5. Wahl des nächsten Konferenzortes.
6. Verschiedenes und Umfrage.

Gemeinsames Mittagessen am Versammlungsort zu Fr. 4.40 inkl. Service.

Wir erwarten, dass alle Vereine des Kreises V an unserer Herbsttagung vertreten sein werden.

Namens des Kreisverbandes V,
Der Präsident: *G. Schmid*
Der Aktuar: *A. Herrmann*

Versammlungskalender

Sonntag, den 28. September 1947

Kreis IXb: Herbstkonferenz, Beginn 9.45 Uhr, im Hotel «Post» in Disentis.

INHALT:

	Seite
Mehr Mitglieder — wachsender Erfolg	581
Pulsierendes Genossenschaftsleben in Winterthur	582
Diskussion um den Selbstbedienungsladen	584
Besteuerungsmasstäbe für die Genossenschaften, die deren Aufbau und Wesen angepasst sind	586
Eine Anerkennung des Landdienstes der Seminartöchter	587
Aufgepasst! oder gouverner c'est prévoir?	587
Was hat die «eigene Rechnung» mit der «Fähigkeit» zu tun?	588
Verbandstag der nordwestdeutschen Konsumgenossenschaften	588
«Konsumvereins-Theologen»	589
Senkung der Gestehungskosten durch Zusammenfassung der Einkäufe	589
Kurze Nachrichten	590
Eine geistige Verarmung unserer Bewegung	590
Auf Du und Du mit Ihren Waren!	591
Betriebswirtschaftliche Planung	592
Sich entlasten	593
Ladenerneuerungsaktion	593
Gemeinschaftsreklame von Privatgeschäften	593
Neue Erfagruppen im Detailhandel	593
Die Seite der Ehemaligen	594
Eingelaufene Schriften	595
Bibliographie	595
Aus unserer Bewegung	595
Arbeitsmarkt	596
Kreis V: Einladung zur Herbstkreiskonferenz	596
Versammlungskalender	596